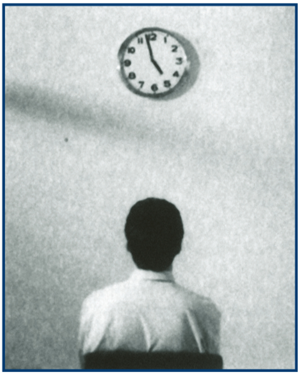
# الأسباب الثلاثة للتعاسة في العمل

## قصة للرؤساء والمرؤوسين



## باتريك لينسيوني

مؤلف الكتاب الأكثر مبيعًا في قائمة «جريدة نيويورك تايمز»،
«العوامل الخمسة لخلل العمل الجماعي».

# الأسباب الثلاثة
# للتعاسة فى العمل

# الأسباب الثلاثة للتعاسة فى العمل

تأليف

باتريك لينسيوني

ترجمة: إيمان فتحي سرور

مراجعة: سامح رفعت مهران

كلمات عربية

# الأسباب الثلاثة للتعاسة في العمل
## قصة للرؤساء والمرءوسين

**The Three Signs of a Misrable Job**
**A Fable For Managers**
**(and their employees)**

باتريك لينسيوني

Patrick Lencioni

**الطبعة الأولى ٢٠٠٩**
ISBN 978 977 6263 37 6

**كلمات عربية للترجمة والنشر**
مكتب رقم ٤ عقار رقم ٢١٩٠، زهراء مدينة نصر، القاهرة، مصر
جمهورية مصر العربية
**تليفون:** ‎+٢٠-٢-٢٢٧٢٧٤٣١‎ **فاكس:** ‎+٢٠-٢-٢٢٧٠٦٣٥١‎
**البريد الإليكتروني:** kalimatarabia@kalimatarabia.com
**الموقع الإليكتروني:** http://www.kalimatarabia.com

لينسيوني، باتريك
الأسباب الثلاثة للتعاسة في العمل: قصة للرؤساء والمرؤسين/باتريك لينسيوني؛ تحقيق سامح رفعت مهران؛ ترجمة إيمان فتحي سرور .ـ القاهرة: كلمات عربية للترجمة والنشر، ٢٠٠٩.
٢٨٨ ص؛ ١٤,٨ × ٢١ سم.
تدمك: ٦ ٣٧ ٦٢٦٣ ٩٧٧ ٩٧٨

١ - الرضا الوظيفي - علم نفس
٢ - علم النفس الإداري
أ - مهران، سامح رفعت (محقق)
ب - سرور، إيمان فتحي (مترجم)
جـ - العنوان

١٥٨,٧

# المحتويات

إلى أولادي: مايكل، وكيسي، وكونر، وماثيو

أتمنى أن تكون الوظائف التي ستعملون بها في حياتكم هادفة ومرضية.

# مقدمة

لطالما أبهرني العمل، مع أنني لا بد أن أعترف أن هذا الانبهار كان في بعض الأحيان هوسًا مرضيًّا نوعًا ما.

أتذكر عندما كنت غلامًا أنني بهت وانزعجت عندما عرفت أن البالغين مثل أبي يعملون في وظائفهم يوميًّا ثماني ساعات وأكثر. كان هذا وقتًا أطول مما أقضيه يوميًّا في المدرسة، وهو ما كنت أتحمله بالكاد!

وعندما علمت أن كثيرًا من هؤلاء البالغين لا يحبون وظائفهم، كان اندهاشي أعظم، فلم أدرك لماذا يقضي الناس الكثير من الوقت بعيدًا عن عائلاتهم وأصدقائهم دون أن يكونوا سعداء بما يقومون به. أعتقد أنني خشيت أن أصبح في نفس الموقف يومًا ما.

لقد بدأ انبهاري بالوظائف عندما انضممت أنا أيضًا إلى القوى العاملة في سن الثالثة عشرة، وكنت أعمل في رفع الأطباق الفارغة في أحد المطاعم الكبيرة في فترة الصيف، مع النادلات ومن يغسلون الأطباق والطباخين والسقاة، الذين كان معظمهم يحترف هذا العمل. وبعد ذلك وخلال الجامعة كنت أقضي فترة الصيف في العمل كصراف في أحد البنوك، مرة أخرى مع من يعملون دوامًا كاملًا. وفي كلتا الوظيفتين، كنت أتساءل دائمًا عما إذا كان زملائي في العمل يستمتعون بوظائفهم أم لا، وبمرور الوقت توصلت إلى استنتاج لا مفر منه، وهو أن الكثير منهم لا يستمتعون بعملهم بها، الأمر الذي ظل يؤرقني.

وصل انبهاري بالعمل إلى مستوى جديد تمامًا عندما تخرجت في الكلية وتسلمت أول وظيفة لدوام كامل كمستشار إداري، وحينها عرفت – وخبرت بنفسي – ما يُعرف باكتئاب العودة إلى العمل بعد يوم الأحد.

واكتئاب يوم الأحد هو مشاعر الخوف والإحباط الرهيبة، التي يصاب بها معظم الناس قرب نهاية العطلة الأسبوعية؛ حيث يخشون فكرة العودة إلى العمل في اليوم التالي. يجب أن أعترف أن أوقاتًا مرت علي في بداية حياتي المهنية سيطرت عليّ فيها هذه الهموم مبكرًا جدًّا منذ مساء السبت.

إن ما كان يزعجني بالتحديد آنذاك ليس فقط خوفي من الذهاب إلى العمل، ولكن شعوري بأنه كان يجب عليّ أن أستمتع بما أفعل، فقد حصلت على أكثر الوظائف المرغوبة، والأعلى راتبًا بين الحاصلين على نفس درجتي العلمية. بالتأكيد لم أكن أعمل في مطبخ أحد المطاعم أزيل بقايا طعام الآخرين وأضعها في أكياس بقايا الطعام التي يُطلق عليها doggy bags، ولم أقف وحيدًا في قبو أحد البنوك أعد شيكات الصراف؛ بل كنت أقوم بالعمل الممتع بالنسبة لي، وكنت أقوم به في مكتب فاخر ذي مناظر أخّاذة يطل على خليج سان فرانسيسكو.

وهنا قررت أن اكتئاب العودة إلى العمل بعد يوم الأحد ليس له معنى.

وكما ترى، حتى ذلك الوقت كنت أتبنى نظرية تقول إن سبيل التخلص من عدم الرضا بالعمل هو العثور على الوظيفة المناسبة، فالوظيفة السيئة تتضمن القيام بأعمال مهينة ومملة مقابل رواتب قليلة في بيئة عمل كريهة، ولهذا قررت أن مفتاح الرضا الوظيفي يكمن في العثور على وظيفة ممتعة راتبها جيد ويكون العمل داخل المكتب فقط، ولكن حتى بعد أن حققت كل هذه المعايير، ما زلت أشعر بالتعاسة، وهذا ما جعلني أتساءل إن كنت في الأصل أحب عملي كمستشار.

لذلك غيرت مهنتي، ولم أشعر بسعادة أكثر مما كنت من قبل.

كانت نظريتي عن الرضا الوظيفي تنهار بسرعة، خاصةً عندما قابلت المزيد والمزيد ممن يعملون في وظائف يفترض أنها رائعة، ويرهبون - مثلي - العودة إلى العمل، كان هؤلاء من المهندسين والموظفين التنفيذيين والمعلمين ممن تلقوا مستويات عالية من التعليم، وقد اختاروا وظائفهم بدقة على أساس ميولهم واهتماماتهم الحقيقية، ومع ذلك كانوا دون شك يشعرون بالتعاسة.

تحطمت النظرية تمامًا عندما لقيت أناسًا يعملون في وظائف أقل جاذبية في الظاهر؛ ولكن يبدو أنهم يشعرون بالرضا في وظائفهم - مثل البستاني والنادلات وعمال خدمة الغرف في الفنادق. ومن هنا اتضح لي وجود شيء أكبر مما كنت أتصور بخصوص الرضا الوظيفي، وأردت أن أعرف ماهيته حتى أستطيع أن أضع حدًّا لمأساة التعاسة الوظيفية، لنفسي وللآخرين أيضًا.

ولا أبالغ عندما أطلق عليها لفظ مأساة.

يعاني عشرات الناس يوميًّا معاناة حقيقية عندما يبتعدون عن عائلاتهم وأصدقائهم ويجرون أقدامهم إلى أعمال تجعلهم أكثر تشاؤمًا وتعاسة وإحباطًا مما كانوا عليه عندما توجهوا إلى أعمالهم. وبمرور الوقت يؤدي الألم المتصل إلى تآكل الثقة بالنفس والحماس، حتى في أشد الناس قوة، وهو ما يؤثر بدوره على الأزواج والزوجات والأطفال والأصدقاء على نحو خفي ولكنه عميق. بالطبع في بعض الحالات لا يكون تأثير التعاسة الوظيفية خفيًّا على الإطلاق؛ فهي تؤدي إلى الاكتئاب الحاد وتعاطي المخدرات والإسراف في الشراب، وحتى إلى العنف في العمل أو في المنزل.

وبالإضافة إلى التعاسة البشرية التي تسببها هذه الظاهرة، فإن التأثير على المؤسسات ضخم بلا شك، فإن عدم رضاء الموظفين له تأثير مباشر على الإنتاجية ومعدل دوران العمالة والمعنويات، على الرغم من صعوبة قياسه، مما يؤثر في نهاية الأمر سلبًا على صافي أرباح الشركة.

إن ما يجعل كل ذلك منافيًا للعقل هو توافر علاج فعال حقًّا، علاج لا يكاد يستخدمه أحد، ليست له أي تكلفة مباشرة ويستطيع أن يحقق منفعة فورية للموظفين والمديرين والعملاء، ومن ثم يعطي الشركات التي تستخدمه ميزة تنافسية قوية وفريدة.

ولكن دعوني أوضح لكم أمرًا ما؛ فالعلاج الذي أقترحه هنا سيبدو للوهلة الأولى واضحًا وبسيطًا إلى درجة التفاهة، إنني أدرك ذلك، ويجب أن أعترف أنني قلق من جراء هذا الأمر إلى حد ما، ولكن عندما أتأمل عدد المديرين الذين يفشلون في وضع هذه الأفكار قيد التنفيذ، وعدد الناس الذين لا تنتهي معاناتهم في مهن تصيبهم بالتعاسة كنتيجة لذلك؛ أستنتج أنه ربما تكون البساطة والوضوح هما ما نحتاج إليه في الوقت الحالي، والواقع أنني مقتنع تمامًا بهذا الأمر.

وكما كتب المؤلف صامويل جونسون Samuel Johnson في القرن الثامن عشر ذات مرة: «يحتاج الناس للتذكير أكثر من احتياجهم للتوجيه.» كما أتمنى أن يكون هذا الكتاب الصغير بمثابة تذكِرة بسيطة وقوية، تذكِرة تساعدك لتجعل وظيفة أحد الأشخاص ـ وربما وظيفتك أنت شخصيًّا ـ مجزية وأكثر إرضاءً.

# الأسباب الثلاثة للتعاسة في العمل

# القصة

# الصدمة

لم يتوقعها بريان بيلي Brian Bailey قط.

بعد سبعة عشر عامًا من العمل كرئيس تنفيذي لشركة جيه إم جيه لأجهزة اللياقة البدنية JMJ Fitness Machines، لم يستطع بريان أن يتخيل أن كل ذلك قد انتهى، دون أي تحذير، في تسعة عشر يومًا فقط، تسعة عشر يومًا!

ولكن انتهى الأمر بالفعل، ومع أن حالته المادية أفضل مما كانت عليه في أي وقت في حياته، فقد شعر فجأة بأنه بلا هدف، كما كان الأمر عندما ترك الكلية.

ولكن ما كان يجهله هو أن الأمر سيزداد سوءًا قبل أن يتحسن.

# الجزء الأول

# المدير

# بريان

في بداية حياته المهنية توصل بريان بيلي إلى قرار لا مفر منه: إنه يحب أن يكون مديرًا.

فكل جوانب هذه المهنة تبهره، كان بريان يشعر بأنه خُلق ليصبح مديرًا سواء أكان يقوم بتخطيط استراتيجي ويعد الموازنة أم يباشر الاستشارات ويقيّم الأداء الوظيفي، وعندما حقق مزيدًا من النجاح على الرغم من صغر سنه نسبيًّا كقائد؛ أدرك بسرعة أن قراره بالتخلي عن الدراسة في الكلية لم يجعل مؤهلاته أقل من أقرانه الذين التحقوا بكلية إدارة الأعمال.

غير أنه لم يكن يملك خيارًا في ترك الكلية، فقد كانت أسرة بريان من الطبقة المتوسطة الفقيرة، وكانت تعاني أوقاتًا عصيبة لعامين متعاقبين عندما غطى الثلج حدائق الجوز التي كانت عائلة بيلي تملكها في شمال كاليفورنيا.

ولأنه أكبر إخوته الخمسة، وأول شخص يخرج من البيت، فقد شعر بريان بمسئولية ألا يستنزف موارد الأسرة، فقد كان استمراره في الدراسة يشكل عبئًا خطيرًا على آل بيلي حتى بمساعدة برامج الدعم المالي التي كانت توفرها كلية سانت ماري St. Mary College، كما أن رغبته في دراسة علم اللاهوت وعلم النفس لم توفر المبرر الاقتصادي للاستمرار في الدراسة.

ونتيجة لرده على إعلان في جريدة، تولى بريان منصب مدير خط إنتاج في مصنع دل مونت للتعليب Del Monte، وقضى العامين التاليين مع عمال

المصنع، يتأكد أن الطماطم والفاصوليا الخضراء وكوكتيل الفواكه يجري تعليبها على أفضل وجه ممكن، لقد كان بريان يحب أن يمازح مرءوسيه ويقول لهم إنه يرغب دائمًا في زيارة «مزرعة كوكتيل الفواكه».

وبعد أن عادت بساتين والده للعائلة وتحسن وضع الأسرة المالي، كان على بريان أن يقرر، إما العودة للدراسة والحصول على الدرجة العلمية، أو الاستمرار في العمل في مصنع دل مونت، حيث كان يحرز تقدمًا سريعًا نحو الترقية بالإضافة إلى إمكانية إدارة مصنعه الخاص في يوم ما. وما أحزن والديه أنه لم يختر أيًّا منهما.

وبدلًا من ذلك أشبع فضوله، واتخذ وظيفة في المصنع الوحيد لتصنيع السيارات في منطقة خليج سان فرانسيسكو، وتنقل على مدار الأعوام الخمس عشرة التالية بين أكثر من وظيفة داخل المؤسسة، وقسم وقته بالتساوي بين مجالات التصنيع والموارد المالية والإدارة.

وبعيدًا عن العمل، تزوج بريان من امرأة كان على علاقة بها لفترة قصيرة أثناء الدراسة الثانوية. ومن المفارقة أنها التحقت بكلية سانت ماري بعد أن تركها بريان، وقد انتقلا للعيش في مجتمع صغير نام، في مدينة بليزانتون **Pleasanton**، ونشأت عائلة تتكون من صبيين وفتاة صغيرةً.

وعندما بلغ بريان الخامسة والثلاثين، كان يشغل منصب رئيس قسم التصنيع في المصنع، ويعمل تحت قيادة مدير عام العمليات كاثرين بيترسن Kathryn Petersen.

وبعد بضعة أعوام من الانضمام إلى المصنع كانت كاثرين تولي بريان اهتمامًا خاصًّا بسبب خلفيته التعليمية المتواضعة، ومبادئه في العمل، ورغبته في التعلم. لقد كانت دائمًا تكلف بريان بمهمة تلو الأخرى في القسم الذي تعمل

فيه في المؤسسة لأطول فترة ممكنة، ولكن كاثرين كانت تعلم أن ذلك لن يستمر إلى الأبد.

# الفرصة

عندما قام أحد أصدقاء كاثرين الذين يعملون في مجال التوظيف بالاتصال بها، وسألها عن مدى اهتمامها بإجراء مقابلة شخصية لشغل منصب رئيس تنفيذي في مصنع صغير نسبيًّا لصناعة الأجهزة الرياضية في وسط الوادي؛ رفضت، وأصرت أن يوصي صديقها بترشيح بريان لهذه الوظيفة.

وبعد الاطلاع على سيرته الذاتية - ونظرًا لعدم حصوله على شهادة جامعية - فقد قرر صديق كاثرين أن بريان ليست لديه أي فرصة في التعيين؛ ولكنه - مجاملة لكاثرين - وافق على أن يمنحه فرصة المقابلة الشخصية، وصُدم عندما اتصل به العميل بعد أسبوعين وقال له إن بريان كان «أفضل المتقدمين دون شك»، وقد عُين كرئيس تنفيذي لشركة جيه إم جيه JMJ لأجهزة اللياقة البدنية.

لقد كانت قدرة بريان على التواصل والتفاهم مع الناس في كل أجزاء السلم الاجتماعي هي ما أثار إعجاب ممتحني بريان في شركة جيه إم جيه، وسيستمر في إبهارهم بهذه القدرة أثناء عمله. كان يبدو أنه يكون على نفس القدر من الراحة سواء عندما يكون مع العمال في المصنع، أو عندما يكون في قاعة اجتماعات مجلس الإدارة، فقد كان يجمع بين الكفاءة والتواضع اللذين كانا نادرين بين الموظفين التنفيذيين، حتى في عالم التصنيع.

وبالنسبة لبريان، فكان يشعر بأنه كالطفل في محل الحلوى، فقد كان محظوظًا بحصوله على مثل هذه الفرصة ليقوم بشيء يستمتع به. وستستفيد شركة جيه إم جيه من ذلك الحظ.

# شركة جيه إم جيه

تقع في مدينة مانتيكا Manteca في كاليفورنيا، وهي مدينة زراعية صغيرة، تبعد ستين ميلًا شرقي سان فرانسيسكو، كانت شركة جيه إم جيه حديثة العهد نسبيًّا، فقد كانت – لمعظم الوقت في أول عشر سنوات لها – تناضل من أجل البقاء فحسب، واستطاعت البقاء بالاعتماد إلى حد بعيد على العمالة الرخيصة نسبيًّا في المنطقة، وتقليد منافسيها الأكثر إبداعًا، ومع أن الشركة نجحت في تحقيق أرباح متواضعة، فقد كانت مجرد لاعب صغير في منظومة صناعية مفككة نسبيًّا، إذ كانت تحقق أقل من ٤٪ من أرباح السوق، وكانت تحتل مكانة لا تزيد عن المرتبة الثانية عشرة من حيث حصتها في السوق.

وحينئذ قرر مؤسس الشركة ورئيسها التنفيذي أن يرحل بعد أن سئم كل ذلك، فاتصلت الشركة بمكتب التوظيف، وانتهى الأمر بتعيين بريان.

في أول عام من تعيين بريان لم تكن المهمة سهلة؛ فقد كانت شركة جيه إم جيه متورطة في دعوى قضائية تافهة ولكنها مربكة. ومن الغريب أن هذا الموقف قد أتاح لبريان أول فرصة ليثبت نفسه كقائد، واستفزه ليجري بعض التغييرات الاستراتيجية.

وخلال العامين التاليين قام بريان بتصحيح أوضاع شركة جيه إم جيه بكل الوسائل الممكنة، وكان من أبرز التغييرات التي قام بها أنه حول بؤرة اهتمام

الشركة الأساسية إلى التركيز على التعامل مع المؤسسات وحدها تقريبًا، ويتضمن ذلك المستشفيات والفنادق والكليات والأندية الصحية.

طعَّم بريان الشركة بلمسة إبداعية عن طريق إحضار بضعة مهندسين مبدعين وأخصائيين في فسيولوجيا التدريب الرياضي من مؤسسات أخرى، وكانت النتيجة النهائية لذلك هي أن هذه التغييرات ظهرت في شكل زيادة أسعار بيع منتجات شركة جيه إم جيه، والمدهش أن الطلب عليها زاد أيضًا.

وعلى الرغم من أهمية هذه التغييرات، فإن شيئًا لم يؤثر في نجاح الشركة على المدى الطويل بقدر ما قام بريان به فيما يتعلق بثقافة الشركة.

ومثل معظم الشركات في المنطقة، ابتليت الشركة بزيادة في معدل دوران العمالة، وانخفاض في الروح المعنوية، وتذبذب في معدل الإنتاج، والعيش تحت خطر خفي لكنه ثابت بالدخول في التنظيمات النقابية، وكان بريان يعلم أن إنجاح هذه المنظمة سيتطلب منه تغيير كل ذلك.

وفي عامين فقط، نجح بريان وفريق عمله في رفع التزام الموظفين ومعنوياتهم لمستويات عالية لا تصدق، مما سمح لهذه الشركة المغمورة نسبيًّا في وسط الوادي أن تبني سمعة من حيث رضا القوى العاملة بها وثباتها. ونتيجة لذلك حصلت شركة جيه إم جيه على عدد هائل من الجوائز باعتبارها «مكان رائع للعمل» حتى ضاقت بها خزانة الجوائز الزجاجية الموضوعة في ردهة الشركة.

وعندما سأل المراسلون الصحفيون بريان عن سر تحقيق ذلك، كان عادةً ما يقلل من قدر دوره ويخبرهم ببساطة أنه كان يعامل الناس بالطريقة التي يرغب في أن يُعامل بها، وكان ذلك على الأرجح صحيحًا، نظرًا لأنه لم يتبع قط أسلوبًا خاصًّا.

وبقدر ما كان بريان ينكر دوره في الانقلاب الفكري في شركته، كان يشعر بفخر كبير لأنه منح موظفيه - خاصةً أقلهم في الامتيازات - وظائف مجزية ومُرضية ما كانوا ليعثروا على مثلها في أي مكان آخر في المنطقة كلها، وكان هذا يشعر بريان بأهمية وظيفته أكثر من تحقيق الشركة للأرباح أو ابتكارها لمنتجات الجديدة.

وهذا هو السبب في أن بيع الشركة سيكون مؤلمًا له.

# اهتزازات

كانت شركة جيه إم جيه شركة مستقرة من الناحية المالية، وقد حققت الشركة تحت رئاسة بريان نتائج ثابتة طوال خمسة عشر عامًا، وخطت خطوات واسعة لتحتل المركز الثالث ـ وأحيانًا المركز الثاني ـ بين الشركات العاملة في مجالها، ولم يكن هناك أي سبب يدعو للشك في أن هذه الشركة الخاصة تتعرض لأي خطر، فلم تكن مديونة، وكان لها اسم تجاري له احترامه، ولديها وفرة من النقود السائلة في البنك.

وذات يوم حدث ما حدث. نشرت صحيفة وول ستريت Wall Street Journal مقالًا من فقرتين تعلن فيه أن شركة نايك Nike تفكر في اقتحام سوق الأجهزة الرياضية، وكان الخبر غير مهم لمعظم من قرءوه في ذلك اليوم، أما بالنسبة إلى بريان فكان نذيرًا بحدوث هزة عنيفة.

كانت البداية الفعلية للتفاعل المتسلسل بعد ذلك بيومين، عندما أعلنت شركة نايك رسميًّا عن الشركة التي تخطط لشرائها، وهي شركة فليكس برو FlexPro، المنافس الأكبر لشركة جيه إم جيه. وسرعان ما استعدت الشركات التي ظلت طيلة عقود تعمل مستقلة للانضمام إلى تكتلات تجارية تضم شركات من مجالات متنوعة صارت الآن مهتمة بسوق الأجهزة الرياضية. كان الأمر بالنسبة إلى بريان ومرءوسيه الذين بلغ عددهم ٥٥٠ موظفًا مسألة وقت لا أكثر.

# اندماج

وخلال بضعة أيام فقط من قراءة المقال المصيري في صحيفة وول ستريت، عرف بريان ومجلس إدارته أن عليهم بيع شركة جيه إم جيه، وبسرعة.

وعلى الرغم من صعوبة الموقف، لم يكن الرفض شيئًا يستطيع بريان أو شركته الإقدام عليه، فلم يكن بريان يرغب في أن تكون شركته هي الشركة الوحيدة التي خرجت من اللعبة، ليجد نفسه والموظفين - وكلهم يمتلكون أسهمًا في الشركة - دون أي مكافأة عن كل السنوات التي قضوها في العمل الجاد، لذلك اتصل بأحد أصدقائه في أحد البنوك الاستثمارية في سان فرانسيسكو وطلب منه أن يساعده في البحث عن مشتر للشركة التي أحبها.

وفي حقيقة الأمر، لم يكن ريك سيمبسون Rick Simpson صديقًا بقدر ما كان واحدًا من معارفه القدامى، فقد سكن الاثنان لمدة عام في حجرة واحدة في المدينة الجامعية في كلية سانت ماري، ومع أنهما لم يكونا مقربين كثيرًا، فقد استطاعا أن يظلا على اتصال من وقت إلى آخر منذ ذلك الحين.

كان بريان يعتبر ريك ذكيًّا وفي بعض الأحيان كان يجده مرحًا، بالإضافة إلى أنه يعتبره متعاليًا قاسي القلب، لكنه لسبب ما لم يستطع أن يكره هذا الرجل، وكما فسر بريان الأمر لزوجته المتحيرة: كان واضحًا أن ريك يعرف متى يتجاوز حدود الإهانة، ومن ثم يتدارك الأمر بفعل شيء يعوض به ما حدث.

وعلى الرغم من وجود هذه السمات الغريبة في شخصيته، نجح ريك نجاحًا كبيرًا في حياته المهنية، وبنى لنفسه شهرة كأحد أفضل رؤساء البنوك الاستثمارية في الدولة، والواقع أنه أصبح واحدًا من المشاهير في مجاله.

كان رده على مكالمة بريان المبدئية تقليديًّا: «هل سئمت إذن تلك المدينة الرعوية؟» ومع أن ذلك كان نوعًا من الدعابة، فلم تكن حالة بريان المزاجية تسمح بذلك.

ـ «الواقع أني أسكن في منطقة الخليج وأحضر إلى هنا يوميًّا، ولا يعنيني الوادي بقدر كبير، ولكنني أحتاج لأن أبيع الشركة.»

ـ «لماذا؟»

ـ «ليس لدي أي اختيار، فقد اشترت نايك شركة فليكس برو وإذا حاولنا أن ننافس شركات لها هذا النوع من القوة التسويقية، فسوف نُسحق.»

ـ «معك حق، لقد قرأت عن ذلك في مكان ما.» كان يبدو أن ريك يقلب في بعض الأوراق على مكتبه، وسأل: «ولكن ألستم متسرعين في هذا القرار؟»

ـ «سيلوذ الجميع بالفرار في النهاية، والأذكياء عادة يفرون أولًا.»

وقد علق ريك موافقًا: «لا أستطيع أن أجادل في هذا الأمر، لذا تريد مني أن أساعدك في أن تجد مشتريًا؟»

ـ «نعم، ويكون شخصًا يرى في شركتنا المواءمة الاستراتيجية، ويفهم قيمتنا الفريدة.»

ـ «وما هي هذه القيمة بالتحديد؟» لم يكن ريك مشككًا، لكنه كان يريد فقط أن يعرف.

ـ « إن حصتنا في السوق لا يمكن تجاهلها، فهي تبلغ نحو ٢٠٪، ونحن نحتل المرتبة الثانية أو الثالثة في سوق مفكك نوعًا ما، وفقًا لنظرتك للأمور.»

لم يرد ريك، ولكن بريان استنبط أنه كان يُدون ما يقول، لذلك استأنف حديثه قائلًا: «ولدينا حسابات دقيقة للميزانية، وعلامة تجارية جيدة، وتقديرات قوية للمبيعات خلال الخمسة عشر شهرًا القادمة، وحقوق حصرية لإنتاج بعض المنتجات لن تنتهي قبل عامين.»

ـ «كل ذلك يبدو جيدًا حتى الآن، هل السوق في حالة نمو؟»

لم يتردد بريان، فقد كان يعرف عن هذه الصناعة ما يعرفه أي شخص في هذا المنصب وقال: «من المقدر أن يكون معدل النمو ٩٪ في العام القادم، مع أنني أعتقد أننا سنقترب من ١٢٪.»

ـ «يبدو أنكم حققتم إنجازًا رائعًا في هذه المدينة الصغيرة.»

كان بريان يعرف ريك جيدًا لكي يُقدِّر هذه المجاملة الساخرة.

ـ «لقد قمنا بعمل جيد. على كل حال هناك شيء آخر أعتقد أن المشتري المرتقب يجب أن يعرفه عنا.» إلا أنه تردد قبل أن يكمل حديثه، فلم يكن يرغب في استثارة تعليق ساخر آخر، ثم قال: «لدينا أكبر قدر من الرضا الوظيفي في مصنعنا، إننا نعد في الواقع واحدًا من أفضل المصانع في أي سوق، وقد صُنِّفنا ضمن أفضل خمسين شركة متوسطة الحجم في أمريكا.»

لم ينطق ريك ببنت شفة في البداية، ثم ضحك ضحكة خافتة وقال: «حسنًا، عندئذ يجب أن أعدل تقييمي وأرفعه بمقدار مائتي دولار.»

ـ «ماذا تقصد بذلك؟»

بدت نبرة الضيق واضحة في صوت بريان، لذلك تراجع ريك قليلًا.

ـ «إنني أمازحك فحسب يا بريان، فأنا متأكد أنك قد عملت بكد لكي تبني فكرًا في هذا المكان، وبالطبع سأضع ذلك في الحسبان.» ثم توقف هنيهة، وقال: «لكنني لن أكذب عليك، فأنا لا أعتقد أن ذلك سيؤثر تأثيرًا ملموسًا في سعر البيع.»

ـ «أعتقد أنه يجب أن يؤثر.» كان بريان يعرف أنه يبدو متباهيًا ودفاعيًّا، لكنه لم يستطع تجنب ذلك.

وكالمعتاد كان ريك فظًّا فقال: «إنه ـ في رأيي ـ لا يؤثر، بمعنى أنني عندما أدرس شركة ما، فإن ما أبغي معرفته فقط هو معدل نمو السوق، وحصة هذه الشركة في السوق، وما إذا كانت في موقف قد تزيد فيه حصتها أم لا. لستُ خبيرًا في هذه المسائل العاطفية، ولكن لو كان الأمر مهمًّا لانعكس على أداء الشركة على أي حال.»

لم يضايق بريان شيء ما أكثر من وصفه بالعاطفي، وشعر برغبة في إنهاء المكالمة في الحال والاتصال بشخص آخر، لكنه أيقن أن ذلك ليس في مصلحة شركته، وساوره خوف جاءت أصداؤه من مكان بعيد في عقله من أن سخرية صديقه قد تكون في محلها.

لذلك فقد أخذ نفسًا وقال: «هل تعرف يا ريك أنك قد تكون أحمق في بعض الأحيان؟»

ضحك ريك وقال: «ولكنك تحبني على أي حال، أليس كذلك يا بريان؟ أتعرف؟ سأجعلك تبيع الشركة بسعر أعلى مما ستحصل عليه من أي شخص آخر.»

لم يرد بريان، واستطرد ريك بنبرة استرضائية قائلًا: «مهلًا، لا تسئ فهمي، إنني أعترف بمتابعة أخبارك وشركة جيه إم جيه بين حين وآخر طوال السنوات العشر السابقة تقريبًا، ولدي فكرة طيبة عما قمت به هناك، ولدي في الواقع واحد من الأجهزة الرياضية بيضاوية الشكل التي تنتجونها، وهي في قبو منزلي.»

فتقبل بريان بهدوء هذا الاعتذار غير الصريح، وقال: «على أي حال، أخبرني في نهاية الأسبوع بما تريدنا أن نفعل.»

- «سأتصل بك يوم الخميس، وسنقوم بذلك على أكمل وجه من أجلك يا صديقي.»

ودعه بريان وأنهى المكالمة، وكان مندهشًا أن ريك لم يتغير على الإطلاق، لكنه لم يستطع مع ذلك أن يكره هذا الشخص.

# تمت

عندما اتصل ريك يوم الخميس، كان بريان يتوقع أن يسمع منه حدوث تقدم، فقد كان واحدًا من أفضل من يعملون في هذا المجال، لكن بريان لم يكن يتوقع أن ريك قد حدد مشتريًا بالفعل، وبدأ بالتفاوض معه على سعر بيع تقريبي غير رسمي، سعر فاق أي سعر كان يتخيله.

كانت سياسة ريك أن يستغل «ميزة المؤسس الأول» first mover advantage على كلا الطرفين على طاولة المفاوضات، وقد لعب الدور ببراعة، فأقنع المشتري المحتمل بسرعة التحرك قبل أن يرفع الآخرون السعر، مما جعل هؤلاء المشترين يقدمون عروضًا سخية لم تكن في نيتهم من البداية، كما شجع بريان على أن يتصرف قبل أن يدخل منافسوه اللعبة، مما سيؤدي إلى ازدحام الملعب باللاعبين، ومن ثم تقل قيمته في السوق المفتوحة.

ولذلك فبعد أسبوع ونصف فقط من عقد الاجتماعات عن طريق الهاتف والزيارات وجلسات التفاوض، وقع بريان على الأوراق التي منحت حق إدارة شركته لأكبر شركة موردة للأجهزة الطبية في الدولة، وسيعترف بعد ذلك أنه لم يكن مستعدًا على الإطلاق لمواجهة عواقب هذا التوقيع.

# إزالة الضمادة

لم يكن من اشترى شركة جيه إم جيه جديدًا في لعبة شراء الشركات، وقد اتبع الفريق التنفيذي له سياسة عنيفة جدًّا فيما يتعلق بموضوع الاندماج، وكان مبدؤهم أنه من الأفضل أن تزيد سرعة التحول عن طريق زيادة سرعة التحرك، حتى لو سبب ذلك خللًا، بدلًا من الانتظار وترك الكسل والخوف يتملكان زمام الأمور، فقد قال رئيسهم التنفيذي قبل أن يجف حبر العقد: «أن الأمر يشبه إزالة الضمادة في حركة واحدة.»

كانت خطتهم تقتضي تغيير اسم الشركة في الحال، ويشمل ذلك بالطبع كل شيء بدءًا من الطريقة التي يرد بها موظفو الاستقبال على المكالمات الهاتفية، وانتهاء بوضع لافتة جديدة على واجهة المبنى، وكان ذلك يعني أيضًا أن الموظفين التنفيذيين الذين ليسوا ضمن خطط الشركة طويلة الأجل – والتي تشمل غالبًا الرئيس التنفيذي – يجب أن يتركوا أماكنهم في أقرب وقت ممكن، وكان آخر يوم لبريان بعد سبعة أيام فقط من توقيعه عقد بيع الشركة.

وخلال الأسبوع التالي، حضر بريان عددًا من حفلات غداء أقيمت بغرض توديعه، وعددًا من الحفلات التي أقامتها الشركة للاحتفال بنهاية شركة كانت يومًا ما شركة صغيرة مستقلة ومتواضعة، على الرغم من أنه كان يُقدِّر كل مشاعر الامتنان والود الغامرة من الموظفين، وخاصة عمال المصنع القدامى الذين تغيرت حياتهم تغيرًا كبيرًا خلال فترة عملهم بالشركة، وشعر

بريان أن التجربة مرهقة عاطفيًّا ومربكة مما جعله يتمنى في نفسه أن تصل إلى نهايتها.

وفي النهاية، في مساء ممطر في أحد أيام الجمعة، وبعد أن انصرف الحراس، حزم بريان متعلقاته من المكتب وغادر المبنى لآخر مرة، وهو يمسح عينيه خشية أن تسقط منهما دمعة، وقاد سيارته بعيدًا متسائلًا كيف ستسير بقية حياته.

## الجزء الثاني

# التقاعد

# استراحة

انتزعت ليزلي بيلي Leslie Bailey ـ زوجة بريان منذ ثمانية وعشرين عامًا ـ منه وعدًا بالابتعاد عن المنزل لمدة أسبوع أو اثنين لينالا قسطًا من الراحة التامة في محاولة منه لتقبل مسألة تقاعده، وذهبا إلى فندق صغير في وادي نابا Napa Valley.

نجحت ليزلي لمدة يومين ونصف في إبعاده عن الحديث عن مستقبله، ولكنه تغلب عليها في النهاية، وحدث ذلك عندما كانا يتناولان طبق الحلو في مطعمهما الإيطالي المفضل.

كان بريان فظًّا: «أنا آسف يا ليزلي، ولكنني لا أستطيع الانتظار أكثر من ذلك.»

تحيرت ليزلي وقالت: «انتظار ماذا؟»

ـ «الحديث عن العمل، ماذا سأفعل بعد الآن؟»

ضحكت ليزلي وقالت: «ظننت للحظة أنك ستبدأ بمغازلتي هنا.»

فأجاب بريان بوجه خال من أي تعبير: «حسنًا، قد يكون ذلك أفضل، هل تريدين مقابلتي في السيارة؟»

ضحكت مرة أخرى وقالت: «ربما فيما بعد، أما الآن فلنتحدث عن العمل.»

سكت بريان برهة ثم قال: «أنا آسف، من المفترض أن تكون هذه رحلة دون ...»

فقاطعته قائلة: «لا بأس، أعرف أنك تجاهد نفسك منذ جئنا إلى هنا، وقد بذلت ما في وسعك، قل ما في نفسك.»

وطيلة الساعتين التاليتين ـ وحتى جاء مساعد النادل ليطردهم بأدب من المطعم الخالي من الزبائن ـ ظل الزوجان يتحدثان عن حالة بريان النفسية، والخيارات المتاحة أمامه، كان بريان قد بدأ يصاب بالاضطراب، وتساءل عما إذا كانت حياته العملية مضيعة للوقت أم لا، ربما يجب عليه أن يتقدم للعمل في شركة أخرى.

وبعد فترة أصبح من الواضح أنه هو وليزلي غير متفقين، ففي بعض الأوقات كانت المناقشة تتحول إلى حوار عاطفي، ومعظم الوقت كانت ليزلي هي من يتكلم عن العواطف.

ـ «انظر، إنني لم أشتك كثيرًا خلال الخمس عشرة سنة الماضية، لقد كنت تتأخر كثيرًا في المساء، وتسافر كثيرًا في رحلات عمل، وكنت تجري اجتماعات عبر الهاتف من المنزل، لكن لا تسئ فهمي، فقد كنت أبًا عظيمًا، ولكن فاتك حضور الكثير من الحفلات ومباريات الكرة.»

استفز هذا التعليق بريان الذي رد بطريقة هادئة ولكن تملؤها خيبة الأمل قائلًا: «لا أعتقد أن هذا عدل؛ لقد بذلت قصارى جهدي لكي أحضر الكثير من هذه المناسبات أكثر من أي أب آخر، ولا أعتقد أنني يجب أن أجلس هنا شاعرًا بالذنب من أجل ...»

توقف بريان عن الحديث عندما رأى أن زوجته على وشك البكاء.

ـ «ماذا حدث؟»

سكتت لحظة لكي تتمالك نفسها وقالت: «معك حق، يجب ألا تشعر

بتأنيب ضمير في هذا الصدد، لقد كنت تجد عادة طريقة لكي تكون موجودًا من أجل الأطفال.»

شعر بريان للحظة بشيء من الراحة، حتى فرغت من حديثها، ثم قالت: «في واقع الأمر، لقد كنت أنا التي لم تكن موجودًا من أجلها.» وبعد ذلك بدأت دموعها تتدفق.

فأحس بريان بالذنب، وذلك لأنه يعرف أنها محقة، ولأنها لم تشتكِ بالفعل حتى الآن، وتساءل في نفسه: «منذ متى وهي تحس بهذا الشعور؟»

وفي هذه اللحظة أخذ على نفسه عهدًا بأن يصبح زوجًا أفضل، وأن يكون موجودًا من أجل زوجته، وبعد ثمانية وعشرين عامًا من العمل كانت ليزلي تستحق ذلك بالتأكيد.

بالإضافة إلى أن بريان لم تعد لديه أعذار حقيقية الآن؛ فبعد بيع الشركة وحصوله على أسهمه أصبح آل بيلي فجأة يملكون مالًا يزيد عن حاجتهم، وبانتهاء مصاريف التعليم أو شراء الملابس، أصبح بإمكانهم العيش في مستوى مريح دون أن يضطر بريان للعمل مرة أخرى.

أما ليزلي فلم تكن في حاجة لأن تعمل، فبعد اثنين وعشرين عامًا من العمل كمتطوعة نشطة ومجدة في المدرسة والكنيسة، والعمل طوال اليوم كمساعد تدريس خلال السبع سنوات الماضية، كانت مستعدة تمامًا للتغيير، ما دام هذا التغيير يشمل زوجها.

كانت ابنتهما في العام الأخير لها في الجامعة، وكان ولداهما يعملان في سان دييجو San Diego وسياتل Seattle، ومن ثم أصبح آل بيلي أحرارًا في عشهم بلا قيود أو حدود.

ثم قال بريان ممسكًا بيديها عبر المائدة: «نستطيع خلال العام التالي أن نقوم بما نريد. ولكن التحدي هنا هو فقط معرفة ما نريد.»

# فكرة بارعة

ذهب بريان وليزلي في الأيام القليلة التالية في نزهات طويلة بالسيارة عبر حقول الكروم وهما يتبادلان الأفكار عن موضوع التقاعد.

ومع أنهما حاولا ألا يرفضا شيئًا في الحال، فقد استبعدا فكرة شراء قارب أو سيارة للتخييم أو طائرة مزدوجة الأجنحة. فبقدر ما كانا يستمتعان بقضاء الوقت خارج المنزل، كان بريان وليزلي يعرفان أنهما ليسا من النوع المغامر، أو ذلك النوع من البشر الذي يعيش حياة الترحال.

فاقترحت ليزلي في النهاية أن يجدا منزلًا لطيفًا صغيرًا على الجبل في منطقة بحيرة تاهو حيث يستطيعان التمتع بالتزلج على الجليد في الشتاء، وقضاء بقية العام في ركوب القوارب ولعب الجولف وممارسة الأنشطة التي كانا يستمتعان بها قبل أن يرزقا بأطفال. لم يتطلب الأمر التحدث كثيرًا ليقتنع بريان؛ فقد كان يتوق طوال الخمس سنوات السابقة إلى العودة لممارسة التزلج من جديد، وبلا شك كانت فكرة صيد الأسماك ولعب الجولف بعد انتهاء موسم التزلج تروق له.

ارتسمت على وجهه ابتسامة وقال: «هيا نقم بذلك، فمن ذا الذي سيرضى بذلك السباق المحموم حول مسائل تافهة؟»

وفي القريب العاجل سيدرك بريان أن الإجابة الصحيحة لهذا السؤال هي «أنا».

# انهماك

في الأسابيع القليلة التالية كان الزوجان المفعمان بالطاقة يتنقلان ذهابًا وإيابًا في الجبال يبحثان عن المنازل، وفي النهاية استقرا على منزل متواضع لكنه عصري على الطرف الجنوبي لبحيرة تاهو، على بُعد بضعة أميال داخل نيفادا Nevada، وبعد أسبوعين ـ أي بعد مرور أكثر من شهر على «الحوار الذي جرى في نابا» ـ كما أطلقا عليه بعد ذلك، انتقلا إلى هذا المنزل الجديد وقاما بتأثيثه وتزيينه.

كان بريان متحمسًا أكثر مما كان يتوقع، وكان يستمتع بإخبار أولاده وأصدقائه عن منزله الصغير الجديد، ومشهد المنحدرات في هيفينلي سكي ريزورت Heavenly Ski Resort، ومنظر الطرف الجنوبي للبحيرة.

«وفقًا للوقت من العام الذي تقرر فيه زيارتنا، قد نكون نتزلج على المنحدرات، أو في بداية بطولة في لعب الجولف، أو نصطاد في بحيرة تاهو التي تبعد عن المنزل اثنتي عشرة دقيقة سيرًا على الأقدام.»

وعند هبوب أول عاصفة ثلجية على المنطقة في نوفمبر، بدأ بريان وليزلي بحماس أول موسم حافل بالتزلج، لكنه سيكون قصيرًا ومؤلمًا.

# إصابة

كان بريان يتمتع في سن الثالثة والخمسين بصحة أفضل من الشخص العادي في مثل سنه، ولم يكن ذلك بالأمر الغريب، إذ كان يدير - لأكثر من خمسة عشر عامًا - شركة تعمل في مجال اللياقة البدنية، ومع هذا فلم يكن قضاء أي مقدار من الوقت على الدراجة الثابتة أو البساط المتحرك، استعدادًا كافيًا للجهد المفاجئ والعنيف في ممارسة التزلج.

وبعد ثلاثة أيام متتابعة على منحدرات الجبال، أصبح بريان مهيأ ليسقط سقطة كبرى، فعلى الرغم من أنه كان يستعيد بسرعة لياقته وثقته بنفسه كمتزلج، فقد كان مرهقًا ومتألمًا أكثر مما كان عليه من سنين مضت.

وبينما كان متوجهًا إلى أسفل المنحدر في جولته الأخيرة في اليوم الرابع، فوجئ بخلو الجبل من المتزلجين، فقرر أن يستمتع لبعض الوقت، فأقدم على ترك التزلج فوق الأخاديد التي ذاب فيها الثلج على المنحدر الرئيسي المتوجه نحو النُزل، وآثر بدلًا من ذلك التزلج على المنحدر المتعرج المتجمد بطريقة خادعة الذي يُستخدم في السباقات المحلية للتزلج.

وعندما أصبح في منتصف التل، شعر بريان بألم في ساقيه، ووجد نفسه يكافح للمحافظة على توازنه عند الدوران حول الأعلام، وعندما استعاد الموقف، أدرك أنه كان يجب عليه أن يخرج عن الطريق ويتجه ببطء نحو أسفل الجبل، لكنه كان يعلم أن النُزل يقع أسفل الجبل مباشرة، وأنه على الأقل قد يشاهده

بعض الناس الذين يحتسون الشكولاتة الساخنة ويرون تلك اللحظة الأوليمبية الخاصة، فقرر الاستمرار في هذه المغامرة.

وعندما اقترب من العلم قبل الأخير، انزلقت الزلاجة اليمنى من تحت قدمه وبدأ تفاعل متسلسل من اختلال التوازن، تبعته محاولات لاستعادة الاتزان، تبعها سقوط حاد جدًّا، وسرعان ما وجد بريان نفسه ينزلق إلى أسفل الجبل ورأسه لأسفل، على زلاجة واحدة، ودون عصي تزلج، ونظارته الواقية ملتوية رأسيًّا على وجهه.

والأهم من ذلك أن ركبته كانت تشتعل من الألم.

# ضجر واكتئاب

وعندما انتهى الأطباء من معالجته، ترك بريان المستشفى العام على عكازه، وفي بادئ الأمر شعر بالارتياح عندما أكدوا له أنه كان محظوظًا لعدم إصابته بإصابة خطيرة قد تتطلب إجراء عملية جراحية، لكن عندما أخبروه أنه سيرقد لعدة أسابيع، وأن موسم التزلج قد انتهى بالنسبة له، بدأ يساوره القلق.

لم يكن ما يقلق بريان هو أنه سيفتقد التزلج - مع أنه سيفتقده بالتأكيد - أو أنه لن يجد ما يقوم بعمله، فقد كانت فكرة الراحة البدنية تروق له، وكانت لديه كمية كبيرة من الكتب التي كان ينوي منذ عدة سنوات قراءتها، لكن أكثر ما كان يخيفه هو وقت الفراغ، لأنه كان يعلم أن ذلك سيغريه بالتفكير مرة أخرى في العمل.

وفي أول أسبوعين بذل أقصى جهده لكي يُسلي نفسه ويشعر بالرضا.

كان وجود ليزلي الحسنة الوحيدة في كل ذلك؛ فقد استطاع الزوجان أن يقضيا مزيدًا من الوقت في الحديث، ومشاهدة الأفلام، وقضاء مزيد من الوقت معًا أكثر مما كانا عليه منذ ولادة أول طفل لهما.

ولكن في النهاية، وجد بريان نفسه يعاني حالة متوسطة من الاكتئاب، وعزا ذلك أول الأمر إلى نقص النشاط البدني، ومع أنه لم يكن ممن يمارسون ألعاب القوى، فقد تعود بريان على ممارسة بعض التمرينات بانتظام،

وللمرة الأولى في حياته لم يكن قادرًا على ممارسة أية تمرينات على الإطلاق لفترة طويلة.

ثم جاء دور الطقس، فقد كان هذا الوقت واحدًا من أكثر مواسم سقوط الثلج المبكرة كثافة خلال الخمسين عامًا الأخيرة، مما أبقى الرئيس التنفيذي قعيد المنزل. وفي إحدى المرات ولمدة خمسة أيام متواصلة لم يتمكن من قضاء أكثر من خمس عشرة دقيقة متواصلة في الخارج.

ولكن توصل بريان في النهاية إلى استنتاج عجيب، وهو أن مشكلته الكبرى كانت حاجته إلى المشكلات، فقد كان يتوق إلى أحد التحديات الخاصة بالعمل ليعمل على حلها.

بالطبع كان يعرف أن ليزلي لن تتحمل بأية حال عودة مفاجئة إلى منطقة خليج سان فرانسيسكو وإلى عالم المؤسسات في أمريكا، وكان محقًّا، ولم يستطع مجرد التلميح إلى هذه الفكرة، لكن كان عليه أن يجد شيئًا واقعيًّا ليفعله، لأنه إن لم يفعل فسيصاب بالجنون من طول مكوثه بالمنزل كالسجناء، ومع أن مسكنه لم يكن يشبه السجن بحال من الأحوال، فقد كان يحلو له أن يقول لزوجته: «السجن سجن حتى لو كان به تليفزيون متصل بالقمر الصناعي ونافذة تطل على بحيرة تاهو.»

# إجازة

وفي أول يوم له دون عكاز، تحسن الطقس على نحو غير متوقع، لذلك انتهز بريان وليزلي الفرصة وذهبا في نزهة طويلة بالسيارة. وعندما كانا في النصف الثاني من الطريق الفرعي حول البحيرة، قرر الزوجان أن يشتريا شيئًا للعشاء في طريق العودة إلى المنزل، وكالمعتاد كانت ليزلي هي من فاز بتقرير ما سيطلبونه، واختارت الطعام الإيطالي، وهو قرار سرعان ما ندمت عليه.

فقد قررا أن يذهبا إلى مطعم جين وجو Gene and Joe's، وهو مطعم فقير الحال يقدم الوجبات الإيطالية، ويبعد بضعة شوارع عن الطريق السريع بالقرب من منزلهما. اتصلت ليزلي وطلب الطعام حتى يكون جاهزًا عندما يصلان.

وفي واقع الأمر لم يكن بريان وليزلي قد ذهبا إلى هذا المطعم من قبل، حيث إنهما طلبا منه توصيل البيتزا أو المكرونة إلى منزلهما بضع مرات أثناء الفترة التي كان يتعافى فيها بريان مؤخرًا، وكان يبدو أن المطعم يفتح في فترتي بعد الظهيرة والمساء فقط.

كان المبنى نفسه مغطى بالجبس الأبيض، وله سقف مغطى بالقرميد الأحمر على الطراز الأسباني، ويزينه من الخارج رسوم الكروم والأعلام الإيطالية، مما يعطيه شكلًا قديمًا، إن لم يكن باليًا. لكن الطعام كان جيدًا، وكان بريان وليزلي دائمًا يفضلان المطاعم البسيطة التي تقدم كميات وفيرة من الأطعمة، على المطاعم الكبيرة الفاخرة التي تخرج منها وأنت جائع.

وبعد أن أوقفا سيارتهما الإكسبلورر طراز ٩٣ Explorer في ساحة الانتظار، لاحظا «نافذة خدمة السيارات» في جانب المبنى، وهو شيء لم يره أي منهما من قبل في المطاعم الإيطالية، ولكنهما قررا أن يجرباه.

وبعد أن انتظرا هنيهة أمام النافذة، اتضح لبريان عدم وجود أحد لتلقي طلبهما، ولاحظ عندما تطلع عبر هذه النافذة إلى داخل المطعم عدم وجود أي شخص بالداخل، واتفق بريان وليزلي على أن الوقت ما زال مبكرًا على زحام تناول العشاء، وأن المكان ربما يكتظ بالناس في وقت لاحق من المساء عندما يأتي المتزلجون الجائعون في طريق عودتهم إلى منازلهم بعد يوم كامل من التزلج على المنحدرات.

ـ «يذكرني ذلك بعملي الأول في إجازة الصيف خلال دراستي الثانوية.»
كانت نبرة صوت بريان تكشف عن حنين وأسى على حد سواء.

ـ «مطعم ميستر هامبرجر Mr. Hamburger؟»

لكن بريان صحح خطأها قائلًا: «تقصدين كابتن هامبرجر.»

ـ «لقد كان مكانًا رخيصًا.»

ـ «نعم، ولكن العمل هناك كان تجربة ناجحة.»

ـ «ألم تتعرضوا للسرقة مرة؟»

ـ «بل مرتين، ولهذا تركت العمل وعملت في وردية ليلية في مصنع لشرائح البطاطس. قد يبدو ذلك سيئًا في ظاهره، لكن واقعه كان أسوأ.»

ضحكت ليزلي على هذه النكتة المألوفة.

واصل بريان قائلًا: «كان ذلك صيفًا طويلًا وباعثًا على التعاسة.»

ـ «ولكن الأمور صارت إلى الأفضل.»

عبس وجه بريان بينما كانت زوجته توضح ما تقول.

- «إذ كان ذلك سببًا في أن تحصل على وظيفة نادل في مطعم كاروز Carrows، وهي أفضل وظيفة حصلت عليها في حياتك، لأنك قابلتني هناك.»

فكر بريان للحظة ثم قال: «لا، أنا متأكد أن كابتن هامبرجر كان أفضل.»

وعندما لكزته ليزلي في ذراعه، قطع خيط ذكرياتهما شخص ما جاء أخيرًا إلى النافذة.

لم يفاجأ بريان عندما رأى أنه ليس صبيًا وإنما رجل في منتصف الأربعينيات من عمره، وكان يلبس في إصبعه خاتم زواج، ويحمل وشمًا على ذراعه، ويرتدي قميصًا مطبوعًا عليه صورة لرجلين أصلعين يبتسمان، فاستنتج بريان أنهما جين وجو، وكان مطبوعًا على القميص باللونين الأخضر والأحمر عبارة: «بيتزا ومكرونة، هنا وهناك وفي كل مكان.»

دُهش بريان وتساءل في نفسه: «ماذا يفعل رجل متزوج في منتصف العمر في مكان كهذا؟»

ثم سأله الرجل بنبرة جافة: «هل يمكنني مساعدتك؟»

- «نعم، لقد طلبنا طعامًا باسم ليزلي.»

ودون أن ينطق الرجل بكلمة واحدة، تراجع إلى داخل المبنى ثم عاد بعد بضع لحظات ومعه كيس وعلبة بيتزا صغيرة وقال: «تكلفة ذلك ١٥,٨٠.»

وبعد أن حصلا على الطعام من خلال النافذة، أعطى بريان الرجل ورقة من فئة العشرين دولار، وقال: «يمكنك الاحتفاظ بالباقي.»

- «شكرًا.» وبدا الرد معبرًا - نوعًا ما - عن الامتنان.

وبعد أربع دقائق كان الزوجان المتقاعدان قد وصلا إلى منزلهما الصغير وبدأا في إخراج الطعام من الحقائب عندما أطلقت ليزلي صيحة تذمر.

ـ «اللعنة، لقد نسوا طبق السلطة الخاص بي مرة أخرى.»

أخذ بريان نفسًا ثم قال: «سأذهب وأحضره.»

ـ «لا عليك، إنه ليس بالأمر المهم.» لكن قولها لم يكن مقنعًا.

ـ «لا، فهذه المرة الثانية التي يفعلون فيها ذلك، سيستغرق الأمر عشر دقائق.»

# دخول

عندما وصل بريان إلى المطعم، قرر أن يترك السيارة ويتجه إلى الداخل.

كان المكان خاليًا، باستثناء طاولة واحدة في ركن المطعم كان يجلس عليها اثنان من الزبائن يتناولان طعام العشاء مبكرًا. توجه بريان إلى طاولة طلب الطعام، وانتظر مجيء أي شخص ليساعده، لكن لم يظهر أحد.

وبعد أن أجرى مسحًا سريعًا للمكان خلف الطاولة اتضح أن مطعم جين وجو مكان بال ومهجور أيضًا، لا بد أن عمر آلة تسجيل المدفوعات النقدية خمسة وعشرون عامًا، وكانت السجادة بالية في المناطق التي تطؤها الأقدام ومهترئة عند الأطراف، وكانت هناك لافتة مكتوبة بخط اليد وملصقة على الطاولة تقول: «مطلوب عمال في الوظائف الآتية: طباخ، وسائق توصيل طلبات، ومدير للعمل خلال عطلة نهاية الأسبوع.» لكن بريان لاحظ أن الكلمة الأخيرة بها خطأ هجائي وقد تُفهم على أنها «المدير الضعيف» Weakend Manger.

أدرك بريان أن المطعم الذي كان يومًا ما مطعمًا صغيرًا نابضًا بالحياة، أصبح الآن يناضل من أجل البقاء، وربما لم ينقذه إلا موقعه المناسب بجانب الطريق السريع.

وفي النهاية ظهر موظف أسباني صغير السن وقال: «هل يمكنني مساعدتك؟» وحيا بريان بنبرة أكثر حماسًا من الشخص الذي قابله في «نافذة خدمة السيارات».

ـ «نعم، لقد حصلت لتوي على بعض الطعام من «نافذة خدمة السيارات»، ويبدو أننا لم نحصل على أحد أطباق السلطة.»

وبعد أن هز رأسه معتذرًا دون أن يقول شيئًا لبريان، استدار ونادى قائلًا: «كارل!»

وبعد لحظات ظهر الشخص الذي كان في «نافذة خدمة السيارات»، ثم قال الموظف الأسباني: «لم يحصل هذا الرجل على أحد أطباق السلطة التي طلبها.»

ودون أن ينطق بأي كلمة، اختفى كارل للحظات ثم عاد قائلًا: «هل كان هذا الطلب باسم شارون؟»

ولكن بريان أوضح الأمر بصبر قائلًا: «لا لقد كان باسم ليزلي، وكنا هنا منذ خمس عشر دقيقة فقط.»

هنا تمتم الموظف بشيء غير مسموع، ويبدو أنه يشبه: «سأتأكد ثم أعود حالًا» ثم اختفى.

وفي تلك اللحظة انفتح الباب الأمامي والتفت بريان ليجد رجلًا متقدمًا في السن يبدو شكله إلى حد ما مألوفًا.

عندما عاد رجل «نافذة خدمة السيارات»، كان وجهه عابسًا: «لا أجد أي طلب باسم ليزلي، هل أنت متأكد ...»

وقبل أن يتمكن من تكملة حديثه، قاطعه بريان عابثًا، ولكن مع تلميح بسيط ساخر إلى نفاذ صبره: «نعم متأكد، هل تظن أنني عدت إلى هنا مرة أخرى لمجرد أن أحتال عليك في بعض السلطة؟ إن تلك هي المرة الثانية التي يحدث فيها ذلك.»

وعندئذ قاطع الرجل الواقف خلف بريان الحوار قائلًا: «دعني أتول الأمر بدلًا منك يا سيدي.»

ارتبك بريان والتفت ليرى من يتحدث إليه، وقبل أن يقول شيئًا، واصل الرجل حديثه قائلًا: «أنا مالك هذا المكان.»

ثم استدار للموظف وقال له: «كارل، اذهب واصنع طبق سلطة كبيرًا آخر، وأحضر كوبونًا لبيتزا مجانية.»

وعندما مد الرجل يده للمصافحة، كان يشرح لبريان ما يحدث: «متأسفون لما حدث، لدينا نقص في الأيدي العاملة في الوقت الحالي.»

قدَّر بريان عمر الرجل بنحو خمسة وستين عامًا، على الرغم من صعوبة تقدير ذلك، إذ كانت بشرته الداكنة خشنة ومجعدة كما لو كان قد أمضى وقتًا طويلًا في الشمس، وهنا اكتشف بريان لماذا كان شكل هذا الرجل يبدو مألوفًا، فقد كان نسخة أكبر في السن من أحد الرجلين اللذين كانا مطبوعين على القميص.

ثم سأل بريان بتأدب «لا بد أنك إما جين أو جو؟»

فأومأ الرجل برأسه وقال: «أنا جو.»

ولسبب ما سأل بريان السؤال التالي: «وأين جين؟»

«إنه في مكان ما في فلوريدا، على ما أعتقد، فقد خرج من الشراكة منذ تسع عشرة سنة، لكنني قررت ألا أغير الاسم، إذن لقد حدثت هذه المشكلة معك من قبل، أليس كذلك؟»

عندئذ تردد بريان، فلم يرغب في أن يسبب مشكلة لأي شخص أو ينتقد عمل هذا الرجل فقال: «نعم، ربما مرة واحدة، ولكن ربما كان الخطأ من جانبنا.»

فقال جو وهو يهز رأسه: «لا، عادةً يكون الخطأ من جانبنا.»

شعر بريان بالأسى تجاه الرجل الكبير وقرر أن يجري حوارًا خفيفًا: «منذ متى وأنت تمتلك هذا المكان يا جو؟»

- «في فبراير/شباط أكون قد أتممت اثنين وثلاثين عامًا، لقد كان المطعم فاخرًا في السبعينيات.» وبدا على الرجل الإحراج من الحالة التي أصبح عليها مطعمه فقال: «ولكن بعد شيوع نوادي القمار وغيرها، اضطررنا إلى إجراء بعض التغييرات؛ فلم نعد نقدم وجبات غداء، وأصبحنا نقدم وجبات عشاء فقط، ونحن نخدم في الوقت الحالي مجموعة من الزبائن الأكثر تحررًا؛ من المتزلجين والمسافرين وراكبي الدراجات.»

أومأ بريان برأسه.

وفي هذه اللحظة ظهر كارل من خلف الطاولة.

- «تفضل، وأعتذر عن ذلك.» وهذه المرة كانت هناك لمحة بسيطة من الاهتمام يمكن ملاحظتها بالكاد في صوته، وأرجعها بريان إلى وجود رئيسه في العمل.

ثم قال بريان لكارل وجو: «أشكركما، أنا متأكد أنني سأراكما مرة أخرى.»

ابتسم الرجل العجوز قائلًا: «آمل ذلك، وسوف نقوم بتجهيز طلبك بطريقة صحيحة في المرة القادمة.»

وصافح بريان الرجل مرة أخرى وقال: «لا عليك.» ثم غادر.

وخلال رحلة العودة القصيرة إلى المنزل، لم يستطع بريان التوقف عن التفكير في المطعم، وماذا سيكون شعوره إذا حل محل جو أو كارل أو أي عامل آخر ممن يعملون هناك وتبدو عليهم اللامبالاة.

- «ترى ما الذي يدفع هؤلاء للخروج من بيوتهم كل صباح؟»

# الجرعة الأولى

في وقت لاحق من تلك الليلة خرج بريان لشراء بعض البقالة، وقد تخلص الآن من عكازه، وأصبح يرحب بالقيام بأي رحلة بسيطة.

وعندما غادر المتجر، وقعت عيناه على الصفحة الأولى لصحيفة وول ستريت على حامل الصحف، وبعد مطالعة العناوين الرئيسية، قرر مترددًا أن يشتري نسخة ليأخذها إلى المنزل، مدركًا تمامًا أنه يلعب بالنار، فقد كان متأكدًا من أن ليزلي لن تكون سعيدة لاستسلامه لما تطلق عليه «إدمان العمل».

قبل أن يأخذ بريان الجريدة إلى آلة تسجيل المدفوعات النقدية، وجد نفسه دون أن يدري في ممر المجلات، فاشترى نسخًا من مجلات بيزنس ويك Business Week وفورتشن Fortune وفاست كامباني Fast Company مما زاد من مجموعة المطبوعات الممنوعة لديه.

وعندما أوقف بريان سيارته بجوار منزله وضع المجلات والصحف بعناية في أسفل حقيبة البقالة حتى لا تراهم ليزلي، وبعد أن أخلدت إلى النوم، أخرج بريان ما أخفاه وذهب إلى مقعده المفضل، متلهفًا لإشباع نهمه لأخبار عالم الأعمال.

وبعد أقل من نصف ساعة مع صحيفة وول ستريت، كان بريان مستعدًا لأن يضعها جانبًا ويخلد إلى النوم، فقد شعر بالإحباط لأنه لم يجنِ من تدبيره

متعة أكبر، وعندئذ رأى مقالًا صغيرًا في الصفحة الثالثة في قسم السوق عنوانه: «شركة فليكس برو التابعة لنايك بصدد خفض العمالة وتقليل الإنتاج.»

قرأ بريان تفاصيل الموضوع الذي تناول قرار شركة نايك بتسريح أكثر من خمسين فردًا من العاملين بالشركة التي اشترتها، ووقف إنتاج حوالي نصف المنتجات التي تصنعها، وفي نهاية المقال ذكرت الصحيفة أن «الشائعات تقول إن منافسي فليكس برو في طريقهم لاتخاذ خطوات مشابهة.» ومع أن المقال لم يذكر شركة جيه إم جيه بالاسم، فقد عرف بريان أن شركته السابقة واحدة من هؤلاء المنافسين.

ولمَّا كان يعرف أنه لن يستطيع النوم، وأنه قد انتهك جوهر الاتفاق الذي أبرمه مع زوجته، ذهب بريان إلى جهاز الكمبيوتر، ونحى جانبًا شعوره بالذنب، وفتح الموقع الجديد لشركته السابقة على الإنترنت، وهناك عرف أن قسمي المبيعات والتسويق يجري نقلهما من مانتيكا إلى مقر الشركة الرئيسي خارج شيكاغو.

استشاط بريان غضبًا.

وأرسل رسالة بالبريد الإليكتروني لريك يشرح فيها أن هذه القرارات تنتهك جوهر الاتفاق الذي عقده مع شركة الأجهزة الطبية، وأرسل رسالتين أخريين لعضوي فريقه التنفيذي السابق، يخبرهم فيها بمدى انزعاجه لنقل مكان عملهما.

في تلك اللحظة كان الأدرينالين يتدفق في دمه، فأخذ بريان يقلب صفحات المجلات التي أتى بها بعنف، وهو يقرأ بنهم أي شيء له علاقة بعالم الأعمال، ومع أن تقاعده لم يمر عليه سوى ثمانية أسابيع فقط، فقد شعر أنها سنوات.ثم غلبه النوم في النهاية وهو على مقعده في الرابعة صباحًا، وكانت مجلاته مبعثرة

بجواره على الأرض. وعندما استيقظت ليزلي بعد بضع ساعات، رأته في ذلك الوضع، وكأنه سكير تناثرت حوله الزجاجات الفارغة.

ثم دق جرس الهاتف، وبدأ بريان يستيقظ، وقبل أن يعي ما يحدث، كانت ليزلي تعطيه سماعة الهاتف.

- «إنه ريك سيمبسون.» لم تكن ليزلي بحاجة إلى قول المزيد، فقد كانت تعبيرات وجهها تُظهر لبريان تمامًا ما تشعر به.